
شركة برمجيات خاصة بك


المهندس : شريف دعنا

شركة برمجيات خاصة بك

الكل يحلم بتكوين شركة برامجه الخاصة، والكثير حاول وفشل والقليل حاول ونجح. المشكلة هي ان اغلب المطورون يعتقدون انهم فعلا قادرين على ادارة وبناء شركات برمجيات خاصة بهم لما يملكونه من الخبرة العالية في مجالهم. ولكن الحقيقة غير ذلك، فانشاء شركات البرمجيات الخاصة لا تتطلب خبرة تقنية بقدر ما تتطلبه من خبرة ادارية. في المقال التالي سأعرض لك بعض النصائح والناتجة من تجربتي الشخصية ان كنت تنوي البدء في شركة برمجيات خاصة بك.

احد القراء من الدول العربية ارسل لي رسالة موضحا بها السؤال التالي:

"انا على وشك فتح شركة برمجيات خاصة، ماذا لديك لتخبرني به حتى اضعه في عين الاعتبار؟"

سؤال بسيط وكامل، ولكن لدي اجابة طويلة لن تعلم عنها، لذلك قررت صياغة اجابتي -لما تستحقه- الى مقالة. معظم الاشخاص الذين يعملون كموظفين او متعاقدين لاشخاص اخرون يفكرون في البدء باعمالهم الخاصة، ولكن ليس كلهم متعصبين او شدوا العزم لعمل ذلك. انا مثلا -وفي هذه المرحلة من حياتي- مستمع جدا بالحرية التي امتكلها من جراء العمل لاشخاص اخرون. اذهب الى العمل واقدم ما في وسعي لايصال ما يطلبه مني رئيسي وادعم باقي افراد فريق العمل، وبعد ذلك اعود الى المنزل. العمل يبقى في مكان العمل، ولكن حلم "الاستقلال المطلق" ما زال يراودني، وانا متأكد ان يوما من الايام قد احقق الحلم. عندما احقق ذلك الحلم، اتمنى ان اضع نصيحتي -هذه- في عين الاعتبار ايضا، وما تعلمته من دروس من تجربتي الشخصية التي قضيتها مع اشخاص تعلمت منهم وراقبتهم في طريقة ادارة شركات البرمجيات الخاصة بهم.

في النقاط التالية سأحاول تلخيص الكثير مما تعلمته من العمل مع اصدقائي ومرشدين كبار -كالسيد براين سويدك الذي يمتلك شركة برمجيات لسنوات عديدة. كثير مما تعلمته من دروس حصلت عليها ايضا من خبرتي كمتعاقد مع شركات صغيرة وكبيرة. اعتقد ان النقاط التالية تفيدك سواء كنت تعمل لغيرك او لنفسك، ولكن معظم هذه النقاط موجه للمطورين الذين يخططون لعمل شركات برامج خاصة بهم:

1. قل الحقيقة دائما. لا تكذب على عملائك، لا تكذب على موظفينك، لا تكذب على المتعاقدين معك، لا تكذب على مزودينك، والاهم من ذلك لا تكذب على نفسك. ان لم تكن عندك المصداقية والنزاهة، فانك لا تملك شيئا.

2. قدم كل ما تستطيع لادارة التوقعات. سوؤ الفهم بينك وبين عملائك يؤدي الى ضياع الكثير من الوقت والجهد عليك، لا تعتقد دائما انك استوعب متطلبات عملائك بالشكل الكامل، فاصعب المشاكل التي ستواجهها هو القدرة على فهم والاستعياب المطلق لمتطلبات العملاء.

3. اجعل للجودة اسبقية اعلى من كل شئ اخر عندك، ولكن ضع في عين الاعتبار ان الجودة متفاوتة من حالة الى اخرى ومن شخص الى اخر. عليك اولا معرفة ماذا تعني الجودة عندك. قد يكون مقياسك الخاص للجودة مبني على وضوح شفراتك المصدرية، او مقدار وكمية المستندات المرفقة، او الكفائة العالية للنظام المنتج، او اسلوب التصميم

لقاعدة البيانات ... الخ.
مع ذلك، عليك ان تضع في عين اعتبارك دائما ماذا تعني الجودة عند الاخرين (كعملائك، المستثمرون معك، موظفينك وغيرهم). عليك موازنة الجودة بالنسبة لك والجودة بالنسبة للغير. في بعض الاحيان، عليك الاستعانة بلمساتك الفنية والخاصة بتعريف الجودة فانت محترف في هذه المهنة، وفي احيان اخرى عليك السمع والطاعة لما تعني الجودة للغير فهي متطلباتهم الخاصة.

4. ركز على عملائك -فهم كالدم الذي يحتاجه جسمك- ولكن عليك معرفة ان لكل شئ حدود معينة، فلا تدع عملائك مصاصوا دماء! عملائك يحاولون دوما التحكم في اعمالك وافراض قوانينهم عليك، فلا تستجيب لذلك. لا تصغي لكل الطلبات (التي لا تقتنع بها) من عملائك حتى لا يفرضوا عليك طلبات اخرى لست مقتنع بها. إن اعتقد ان احد الصفقات من عملائك تسبب لك ازعاج لاختلاف جهات النظر، انصحك بالغاء الصفقة من بدايتها. حاول ان لا تظهر حاجتك الماسة لعملائك حتى لا يستغلونك في مطالب اكثر. حاول عمل كل ما تستطيع لاثبات انك لا تعتمد في عملك على اي عميل او زبون قد يسبب لك الخسائر ان لم تتم معه احد الصفقات. (قد يصعب عليك عمل ذلك خصوصا في بداية الطريق).
ضع حدود واضحة بينك وبين عملائك والتزم بها. ان بدأت بالتنازل عن الكثير واعطاء الغير الكثير من ماهو مجاني، ستضع توقعا كبيرا للمجانية عند الغير. وضح كل النقاط على ورقة الاتفاق بينك وبين العميل ودعه يوقع عليها. خذ نسبة من قيمة الصفقة كمقدم لك، وحاول ان تنجز مشاريعك على مراحل باخذ اجرك المناسب للمرحلة التي انجزتها. سعر نفسك بما تراه مناسبا لقدراتك ومهاراتك والا فان العميل لن يقدرك كثيرا وسيحاول استغلال المزايا التي عندك دون المقابل الكافي. لا اقصد في كلامي الاساءة بنظرة سلبية الى العملاء، ولكن ان جعلت العملاء يديرون اعمالك قد يكسروا ظهرك.

5. صاحب وتعرف على عملائك، وحاول تطوير علاقة شخصية معهم، حاول التعرف على ميولهم، الاشياء التي تعجبهم والاشياء التي لا يودون رؤيتها وغيرها من الامور الاجتماعية، اثبت نفسك لهم احد الايام وقدم لهم خدمة لم يطلبونها منك. ان كونت علاقة مع احد عملائك الكبار، حاول التقرب اليه اكثر واكثر، اقرأ الكتب التي عنده واخبره بانك مهتم بامره وميوله، ان قرأت مقالة في مجلة او على الانترنت وتعتقد انه قد يهتم بها، حاول ارسالها له دون تردد. كن مبتسما دائما لعملائك وحاول تقديم الخدمة لهم ومساعدتهم او -على الاقل- ارشادهم للطرق الصحيحة لانجاز امورهم ان كنت تعتقد انك لن تستطيع انجازها بنفسك.

6. اعمل كل ما قلت انك ستفعله، فمن اكثر الاخطاء التي ترتكب عدم ايفاء الوعود بين المطورين وعملائهم. فلا توعد عملائك باشياء ليس باستطاعتك انجازها او -على الاقل- تقديمها كما يرودون في الوقت المحدد.

7. كما نقول هنا بالولايات المتحدة "احمي ظهرك من كل شئ غير متوقع"، حدد نشاطاتك اليومية بوضوح: ما الذي تعمل من اجله حاليا؟، ولمن؟ ولمتى؟. وهذا في غاية الاهمية خصوصا لو كنت تؤجر بالساعة. ايضا، لو كنت تطور برنامج يستخدم قاعدة بيانات، ارفق دائما وقت وتاريخ تنفيذ العملية على السجلات سواء كانت حذف، تعديل، او اضافة ولا تنسى ارفاق رقم او اسم المستخدم الذي انجز هذه العملية. ونصيحة، لا تحذف السجل نهائيا من قاعدة البيانات، وانما ضعه في مكان خاص للسجلات المحذوفة.

8. سجل كل متطلبات عملائك بوضوح كامل، اكتب النقاط الهامة التي درت في محادثاتك مع عملائك سواء على الهاتف او مقابلات شكلية. احفظ واطبع رسائل البريد الالكتروني واوراق الفاكس المتبادلة بينكم وضعها جميع في ملف يحمل اسم المشروع.

9. انتبه من العملاء الذين قد يطالبونك بالتخطيط والتحليل لمشاريع وهم في الحقيقة لا ينوون التعامل معك لبناء البرامج. هذا النوع من الاعمال قد يكون موجه الى قطاع شركات الاستشارة. ولكن هناك حد واضح اختصره لك في جملة واحدة: اذا كان التحليل والتخطيط يتطلب منك جهد تنجزه في عدة ايام فهذه بداية المشروع ومن حقك مطالبة عميلك بالاجر والا فانصحك بالغاء المشروع.

10. عندما يطابك العميل في بناء برنامج جديد، لا تبني البرنامج بطريقة خاصة به، اي حاول قدر الامكان ان يكون برنامجك قابل لاعادة الاستخدام Reusable، بحيث يمكنك استخدامه في صفقة اخرى. فمثلا، صديقي براين لديه شركة يوجد بها قسم خاص لتطوير المواقع، عندما بدأو في تطوير اول موقع لهم لم يقوموا ببناء الموقع مباشرة، وانما قاموا بتطوير محرك او اداة تستخدم في بناء المواقع، وبذلك تمكنوا من استخدام هذه الاداة عشرات المرات لتسهيل عملية بناء مواقع اخرى عليهم.

11. حاول تثقيف نفسك في متطلبات الشركات والمؤسسات، فلا تحصر علمك في كتابة الاكواد، بناء الشبكات، والمسائل التقنية الاخرى حتى لا تجد صعوبة في ايجاد حلول لعملائك. فمثلا، لو طلب منك انشاء برنامج محاسبة من الجيد جدا ان تكون لديك خلفيات محاسبية كالفرق بين ارصدة المدين والدائن.

12. اهم نصيحة اريد توضيحها لك في هذه الفقرة، صحيح انك تعشق كتابة وبناء البرامج وتجيد التحليل والتصميم وتملك مهارات عالية في كتابة الاكواد ولديك الكثير من الكفاءة في تطوير برامج الكمبيوتر، مع ذلك، لا تعتقد مع كل هذا انك تستطيع فعلا البدء في تكوين شركة برامج خاصة، فهناك الكثير الذي قد تجهله كادارة موظفينك ومالية الشركة، العوامل البشرية، توزيع المهام، خدمات الدعم الفني، المستندات، التسويق، حساب التكلفة ... وغيرها الكثير. اي لا تعتقد ان عملك سيقتصر على تطوير البرامج، فعليك معرفة ان 50% من اوقاتك ستنجرها لادارة الشركة. ان كنت تعتقد انك لا تملك الكفاءة الادارية العالية وخبرتك محصورة في المسائل التقنية، فانصحك بعدم البدء بانشاء شركتك الخاصة، فان امثالك يناسبهم جدا التعاقد مع شركات اخرى (اي ان تكون مبرمج مستأجر) وهذا بحد ذاته سيعود لك بفائد مادي ومعنوي كبير جدا ويقلل من حمل المسؤولية عليك.

خاتمة
هذا كل ما استطيع قوله الان، الناس الذي يعرفونني شخصيا يعلمون اني لا اقصر ابدا في النصح، وانا متأكد بان الذي سألني حصل على اجابة اكثر ما هي متوقعة. قد يغطي الجانب السلبي على معظم النقاط التي ذكرتها في هذا المقال، والمقصد منها ليس احباطك، ولكن ما اريد توضيحه لك هو ان لم تكن هناك فائدة كبير من البدئ في اعمالك الخاصة، فلا يوجد داعي لعمل ذلك، وتذكر انك ستكون المسؤول الاول والاخير في ادارة شركتك برامجك الخاصة حيث انك ستضع لائحة القوانين والنظم وتستطيع ان تخرقها ايضا، يمكنك ان تحدد وقت زمني لدوامك ويمكنك التخلي عن دوامك لايام ايضا، ولكن تذكر ان نجاح شركتك من نجاح ادارتك والعكس صحيح.

مقول

المصدر
موقع عربيات سابقا (الموقع لم يعد موجودا)